

	Министерство образования и науки Российской Федерации
	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»
	<i>Академический колледж</i>

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«Основы предпринимательства»

Экономический профиль

основной профессиональной образовательной программы по специальностям:

43.02.10 «Туризм»

38.02.07 Банковское дело

38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет

43.02.08 Сервис домашнего и коммунального хозяйства

43.02.11 Гостиничный сервис

23.02.03 Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта

23.02.01 Организация перевозок и управления на транспорте

ДЛЯ СТУДЕНТОВ ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

Владивосток, 2016 г

Составитель: Рукавицына М.Н., доцент кафедры экономики и менеджмента ВГУЭС

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» (далее УМКД) - является частью основной профессиональной образовательной программы ОПОП СПО по специальностям:

43.02.10 «Туризм»

38.02.07 Банковское дело

38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет

43.02.08 Сервис домашнего и коммунального хозяйства

43.02.11 Гостиничный сервис

23.02.03 Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта

23.02.01 Организация перевозок и управления на транспорте

Учебно-методический комплекс по дисциплине адресован студентам очной формы обучения.

УМКД включает теоретический блок, перечень практических занятий и задания по самостоятельному изучению тем дисциплины, вопросы для самоконтроля, перечень точек рубежного контроля, а также вопросы и задания по промежуточной аттестации.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение.....	4
2. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАРШРУТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	10
3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
3.1 Краткое содержание и основные термины по темам дисциплины	12
3.2. Краткое изложение теоретических вопросов	15
3.3. Содержание практических занятий.....	15
3.4 Вопросы для самоконтроля.....	17
3.5. Задания для самостоятельного выполнения.....	18
Лабораторные занятия не предусмотрены	24
3.6. Задания для контрольной работы.....	24
3.7. Форма контроля самостоятельной работы:	25
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	26
4.1. Текущий контроль	26
Перечень точек рубежного контроля:	26
4.2. Итоговый контроль по дисциплине	26
4.3 Глоссарий.....	30
5. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	37

1. Введение

УВАЖАЕМЫЙ СТУДЕНТ!

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» (далее УМКД создан Вам в помощь для работы на занятиях, при выполнении домашнего задания и подготовки к текущему и итоговому контролю по дисциплине.

В соответствии с учебными планами основных профессиональных образовательных программ специальностей:

101101 «Гостиничный сервис»

100401 «Туризм»

100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

080110 «Банковское дело» и 080114 «Экономика и бухгалтерский учет» - «Основы предпринимательства»;

100126 «Сервис домашнего и коммунального хозяйства» - «Основы предпринимательской деятельности в сфере обслуживания».

УМКД включает теоретический блок, перечень практических занятий, задания по самостоятельному изучению тем дисциплины, вопросы для самоконтроля, перечень точек рубежного контроля, а также вопросы и задания по промежуточной аттестации.

Приступая к изучению новой учебной дисциплины, Вы должны внимательно изучить список рекомендованной основной и вспомогательной литературы. Из всего массива рекомендованной литературы следует опираться на литературу, указанную как основную.

По каждой теме в УМКД перечислены основные понятия и термины, вопросы, необходимые для изучения (план изучения темы), а также краткая информация по каждому вопросу из подлежащих изучению. Наличие тезисной информации по теме позволит Вам вспомнить ключевые моменты, рассмотренные преподавателем на занятиях.

Основные понятия и определения курса приведены в глоссарии.

После теоретического блока приведен перечень практических работ, выполнение которых обязательно. Наличие положительной оценки по практическим и/или лабораторным работам необходимо для получения зачета по дисциплине и/или допуска к экзамену, поэтому в случае отсутствия на уроке по уважительной или неуважительной причине Вам потребуется найти время и выполнить пропущенную работу.

В процессе изучения дисциплины предусмотрена самостоятельная внеаудиторная работа, включающая, как самостоятельное изучение теоретического материала, так и выполнение типовых расчетов, индивидуальных и общих домашних заданий по указанным темам.

Содержание рубежного контроля (точек рубежного контроля) составлено на основе вопросов самоконтроля, приведенных по каждой теме.

По итогам изучения дисциплины проводятся следующие виды итогового контроля:

- для студентов специальности 080110 «Банковское дело» - экзамен;
- для студентов специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учет» - контрольная работа, зачет;
- для студентов специальности 101101 «Гостиничный сервис» - экзамен;
- для студентов специальности 100126 «Сервис домашнего и коммунального хозяйства» - дифференцированный зачет;
- для студентов специальности 100401 «Туризм» - экзамен;

- для студентов специальности 100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» - экзамен;

В случае экзамена и дифференцированного зачета в зачетную книжку выставляется дифференцированная оценка (удовлетворительно, хорошо или отлично). Зачет выставляется на основании оценок за практические, контрольные и самостоятельные работы, полученных в течение семестра и итогового контроля, проводимого в форме теста, устного или письменного опроса – на усмотрение преподавателя. Тестирование может проводиться как на бумажных, так и на электронных носителях, согласно перечню вопросов, выносимых на зачет (экзамен). Вопросы приведены в конце УМКД.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 080110 «Банковское дело» должен уметь:

- обосновывать выбор организационно-правовые формы предпринимательских фирм с учётом конкретных условий функционирования, находить и использовать необходимую экономическую и правовую информацию, определять состав и размеры материальных, трудовых и финансовых ресурсов создаваемых предпринимательских структур, разрабатывать бизнес-план с целью обоснования, эффективности нового предприятия; осуществлять меры по реорганизации, ликвидации и банкротства предприятий

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 080110 «Банковское дело» должен *знать*:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности, как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; формы кооперации, реорганизации, ликвидации и банкротства фирмы; конкуренцию в системе предпринимательской деятельности; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 080110 «Банковское дело», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК-2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК-3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ПК-2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов.

ПК-5.2. Осуществлять операции по учету доходов, расходов и результатов деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учет» должен уметь:

- обосновывать выбор организационно-правовые формы предпринимательских фирм с учётом конкретных условий функционирования, находить и использовать необходимую экономическую и правовую информацию, определять состав и размеры материальных, трудовых и финансовых ресурсов создаваемых предпринимательских структур, разрабатывать бизнес-план с целью обоснования, эффективности нового предприятия; осуществлять меры по реорганизации, ликвидации и банкротства предприятий.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учет» должен *знать*:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности, как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; формы кооперации, реорганизации, ликвидации и банкротства фирмы; конкуренцию в системе предпринимательской деятельности; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 080114 «Экономика и бухгалтерский учет», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. ОК-2.

Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК-3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ПК-4.1. Отражать нарастающим итогом на счетах бухгалтерского имущества и финансовое положение организации, определять результаты хозяйственной деятельности за отчетный период.

ПК-4.4. Проводить контроль и анализ информации об имуществе и финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 101101 «Гостиничный сервис» должен уметь:

- обосновывать выбор организационно-правовые формы предпринимательских фирм с учетом конкретных условий функционирования, находить и использовать необходимую экономическую и правовую информацию, определять состав и размеры материальных, трудовых и финансовых ресурсов создаваемых предпринимательских структур, разрабатывать бизнес-план с целью обоснования, эффективности нового предприятия; осуществлять меры по реорганизации, ликвидации и банкротства предприятий.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 101101 «Гостиничный сервис» должен знать:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности, как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; формы кооперации, реорганизации, ликвидации и банкротства фирмы; конкуренцию в системе предпринимательской деятельности; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 101101 «Гостиничный сервис», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК-2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК-3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ПК-2.3. Принимать участие в заключении договоров об оказании гостиничных услуг.

ПК-2.4. Обеспечивать договоров об оказании гостиничных услуг.

ПК-4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги.

ПК-4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.

ПК-5.1. Принимать участие в укомплектовании гостиницы работниками необходимых профессий, специальностей и квалификации.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 100126 «Сервис домашнего и коммунального хозяйства» должен уметь:

- обосновывать выбор организационно-правовые формы предпринимательских фирм с учётом конкретных условий функционирования, находить и использовать необходимую экономическую и правовую информацию, определять состав и размеры материальных, трудовых и финансовых ресурсов создаваемых предпринимательских структур, разрабатывать бизнес-план с целью обоснования, эффективности нового предприятия; осуществлять меры по реорганизации, ликвидации и банкротства предприятий.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 100126 «Сервис домашнего и коммунального хозяйства» должен знать:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности, как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; формы кооперации, реорганизации, ликвидации и банкротства фирмы; конкуренцию в системе предпринимательской деятельности; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 100126 «Сервис домашнего и коммунального хозяйства», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК-2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК-3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ПК-5.2. Организовывать и контролировать деятельность подчиненных.

ПК-5.3. Планировать деятельность организаций жилищно-коммунального хозяйства.

ПК-5.4. Анализировать деятельность организаций жилищно-коммунального хозяйства и предлагать мероприятия по ее совершенствованию.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 100401 «Туризм» должен уметь:

- обосновывать выбор организационно-правовые формы предпринимательских фирм с учётом конкретных условий функционирования, находить и использовать необходимую экономическую и правовую информацию, определять состав и размеры материальных, трудовых и финансовых ресурсов создаваемых предпринимательских структур, разрабатывать бизнес-план с целью обоснования, эффективности нового предприятия; осуществлять меры по реорганизации, ликвидации и банкротства предприятий.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 100401 «Туризм» должен знать:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности, как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; формы кооперации, реорганизации, ликвидации и банкротства фирмы; конкуренцию в системе предпринимательской деятельности; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 100401 «Туризм», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК-2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК-3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ПК-1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.

ПК-3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.

ПК-3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.

ПК-4.1. Планировать деятельность подразделения.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 072501 «Дизайн» должен уметь:

- обосновывать выбор организационно-правовые формы предпринимательских фирм с учётом конкретных условий функционирования, находить и использовать необходимую экономическую и правовую информацию, определять состав и размеры материальных, трудовых и финансовых ресурсов создаваемых предпринимательских структур, разрабатывать бизнес-план с целью обоснования, эффективности нового предприятия; осуществлять меры по реорганизации, ликвидации и банкротства предприятий.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 072501 «Дизайн» должен знать:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности, как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; формы кооперации, реорганизации, ликвидации и банкротства фирмы; конкуренцию в системе предпринимательской деятельности; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 072501 «Дизайн», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ПК-1.3 Производить расчеты технико-экономического обоснования предлагаемого проекта.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» должен уметь:

- обосновывать выбор организационно-правовые формы предпринимательских фирм с учётом конкретных условий функционирования, находить и использовать необходимую экономическую и правовую информацию, определять состав и размеры материальных, трудовых и финансовых ресурсов создаваемых предпринимательских структур, разрабатывать бизнес-план с целью обоснования, эффективности нового предприятия; осуществлять меры по реорганизации, ликвидации и банкротства предприятий

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» должен знать:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности, как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; формы кооперации, реорганизации, ликвидации и банкротства фирмы; конкуренцию в системе предпринимательской деятельности; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК-2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК-3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ПК-1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК-1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК-2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК-3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК-3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителей.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 190701 «Организация перевозок и управление на транспорте (по видам)» должен уметь:

- определять состав производственных ресурсов, необходимых для реализации проектов в области профессиональной деятельности; оценивать ожидаемый экономический эффект; оценивать перспективные рыночные возможности; оценивать социально-экономические факторы, определяющие возможность осуществления предпринимательской деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 190701 «Организация перевозок и управление на транспорте (по видам)» должен знать:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; основные подходы к организации эффективной предпринимательской деятельности на объекте транспорта; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 190701 «Организация перевозок и управление на транспорте (по видам)», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК-7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.

ПК-4.1. Оценивать эффективность перевозочного процесса.

ПК-4.5. Проводить анализ транспортных услуг и спроса.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 190631 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта» должен уметь:

- определять состав производственных ресурсов, необходимых для реализации проектов в области профессиональной деятельности; оценивать ожидаемый экономический эффект; оценивать перспективные рыночные возможности; оценивать социально-экономические факторы, определяющие возможность осуществления предпринимательской деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся по специальности 190631 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта» должен знать:

- сущность, условия и виды предпринимательской деятельности как вида конкретной экономической деятельности; организационно-правовые формы предпринимательства; предпринимательскую деятельность без образования юридического лица; основные подходы к организации эффективной предпринимательской деятельности на объекте транспорта; состав инфраструктуры бизнеса: рынок труда, материальных и финансовых ресурсов; риски и условия их минимизации.

В результате освоения дисциплины у Вас, в соответствии с ФГОС СПО 190631 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта», должны сформироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК-2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК-3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ПК-2.1. Планировать и организовывать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспорта.

Внимание! Если в ходе изучения дисциплины у Вас возникают трудности, то Вы всегда можете прийти на дополнительные занятия к преподавателю, которые проводятся согласно графику. Время проведения консультаций Вы сможете узнать у преподавателя, а также познакомившись с графиком их проведения, размещенном на двери кабинета преподавателя.

2. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАРШРУТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Таблица 1 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 080110 «Банковское дело»

Формы отчетности, обязательные для сдачи экзамена	количество
лабораторные занятия	нет
практические занятия	16
Точки рубежного контроля	3
Итоговая аттестация	Экзамен

Таблица 2 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учет»

Формы отчетности, обязательные для сдачи зачета	количество
лабораторные занятия	нет
практические занятия	16
контрольная работа	*
Точки рубежного контроля	3
Итоговая аттестация	Зачет

Таблица 3 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 101101 «Гостиничный сервис»

Формы отчетности, обязательные для сдачи экзамена	количество
лабораторные занятия	нет

практические занятия	5
Точки рубежного контроля	3
Итоговая аттестация	Экзамен

Таблица 4 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 100126 «Сервис домашнего и коммунального хозяйства»

Формы отчетности, обязательные для сдачи дифференцированного зачета	количество
лабораторные занятия	нет
практические занятия	5
Точки рубежного контроля	5
Итоговая аттестация	Диф. зачет

Таблица 5 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 100401 «Туризм»

Формы отчетности, обязательные для сдачи экзамена	количество
лабораторные занятия	нет
практические занятия	6
Точки рубежного контроля	3
Итоговая аттестация	Экзамен

Таблица 6 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 072501 «Дизайн»

Формы отчетности, обязательные для сдачи экзамена	количество
лабораторные занятия	нет
практические занятия	2
Точки рубежного контроля	2
Итоговая аттестация	Экзамен

Таблица 7 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

Формы отчетности, обязательные для сдачи экзамена	количество
лабораторные занятия	нет
практические занятия	6
Точки рубежного контроля	3
Итоговая аттестация	Экзамен

Таблица 8 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 190701 «Организация перевозок и управление на транспорте (по видам)»

Формы отчетности, обязательные для сдачи дифференцированного зачета	количество
лабораторные занятия	нет
практические занятия	7
Точки рубежного контроля	4
Итоговая аттестация	Диф. зачет

Таблица 9 – Образовательный маршрут по дисциплине по специальности 190701 «Организация перевозок и управление на транспорте (по видам)»

Формы отчетности, обязательные для сдачи дифференцированного зачета	количество
лабораторные занятия	нет
практические занятия	2
Точки рубежного контроля	2
Итоговая аттестация	Диф. зачет

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Краткое содержание и основные термины по темам дисциплины

Раздел 1. Предпроизводство

Тема 1. Поиск ниши

Сущность бизнеса. Бизнес как деловые отношения между участниками дела. Родовые черты бизнеса. Общие черты и различия в экономике и бизнесе. Цели субъектов бизнеса: сохранить, упрочить, приумножить имеющуюся собственность; возмещение затрат, получение и максимизация дохода; сохранение и укрепление конкурентоспособности каждой из сторон сделки.

Общественный характер деятельности в среде бизнеса. Система бизнеса, охватывающая всех бизнесменов и интегрирующая их деятельность в единое целое. Субъекты бизнеса: собственно предприниматели, потребители, граждане, работающие по найму, государственные органы.

Понятие предпринимательского бизнеса. Виды предпринимательства: производственный, торговый, посреднический и финансовый.

Мотивация организации собственного дела. Внешняя и внутренняя среда предпринимательской фирмы. Важнейшие личностные качества предпринимателя: профессионализм, умение прогнозировать события, готовность к риску, уверенность в своих силах, способность к многовариантности решений, коммуникабельность и общая культура.

Разработка концептуальной идеи – важнейший этап по закладыванию фундамента будущего процветания. Способы генерации концептуальной идеи.

1. Изучение возможностей предприятия.
2. Анализ рынка товара.
3. Определение рыночной стратегии.
4. Выявление конкурентных преимуществ.

Тема 2. Поиск формы

Субъекты бизнеса: физические и юридические лица. Права физических лиц. Характеристика юридических лиц. Филиалы и представительства. Коммерческие и некоммерческие организации. Понятие фирмы. Разновидности фирм.

Предпринимательская деятельность без образования фирмы и ее формы.

Функционирование временных трудовых коллективов. Предпринимательство на основе договоров о совместной деятельности. Аренда имущества предприятия. Управление имуществом предприятия на праве хозяйственного ведения. Управление имуществом и иными объектами собственности на основе трастовых соглашений.

Организационный этап создания предпринимательской фирмы. Разработка учредительных документов: Устава и Учредительного договора о создании фирмы.

Порядок регистрации фирмы.

1. Физические и юридические лица.
2. Коммерческие и некоммерческие предприятия.
3. Индивидуальное предпринимательство.
4. Коллективное предпринимательство.

Раздел II. Производственные функции предпринимателя

Тема 3. Планирование предпринимательской деятельности

Роль планирования в системе управления предприятием. Методология и логика планирования. Показатели планирования. Методы планирования и их особенности: балансовый, нормативный, расчетно-аналитический, оптимизации и моделирования. Задачи и основные принципы планирования: единства (холизма), участия, непрерывности, гибкости, точности. Типы планирования. Степень неопределенности в планировании. Временная ориентация идей планирования. Горизонт планирования: долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование. Система планов предприятия, их взаимосвязь.

Сущность бизнес-плана. Основные цели разработки бизнес-плана. Задачи, порядок разработки, структура и содержание разделов бизнес-плана. Ключевые составляющие бизнес-плана. Оформление и стиль бизнес-плана.

1. Сущность и элементы планирования.
2. Этапы планирования.
3. Виды планирования.
4. Бюджетное планирование.

Тема 4. Система управления

Понятие организационной структуры предприятия. Система управления предприятием как единство 4-х основных механизмов: административно-организационного, экономического, информационного и кадрового.

Типы организационных структур: линейная, функциональная, дивизиональная, проектная. Уровни управления предприятием. Понятие управленческого персонала. Классификация управленческого персонала.

1. Организация и функции управления.
2. Управление производством и маркетингом.
3. Методы управления.
4. Организационная структура управления.

Тема 5. Анализ предпринимательской деятельности

Сущность и назначение экономического и финансового анализа деятельности предприятия. Роль анализа финансово-экономического состояния предприятия. Бухгалтерская отчетность на предприятии. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия, методика их расчета.

1. Анализ итогов деятельности.
2. Анализ издержек производства.
3. Анализ эффективности деятельности.
4. Анализ конкурентного преимущества.

Раздел III. Финансы предприятия

Тема 6. Финансовая среда предприятия

Понятие и сущность финансов предприятия. Источники формирования финансовых ресурсов предприятия. Структура финансовых ресурсов предприятия.

Понятие финансового механизма предприятия. Основные принципы организации финансов предприятия.

1. Финансовый рынок: понятие, функции, участники.
2. Факторы времени, риска, инфляции.
3. Источники финансирования.

Тема 7. Предприятие и банки. Как получить кредит

1. Виды кредита. Страхование кредитных операций.
2. Услуги банка предпринимателю.
3. Операции на фондовых рынках.

Тема 8. Финансирование без кредитования

1. Лизинг: сущность, лизинговые сделки.

2. Лизинговые операции.
3. Факторинг: механизм факторинга.

Тема 9. Финансы предприятия: планирование и управление

1. Планирование издержек и прибыли.
2. Инвестиционный план.
3. Анализ баланса.
4. Показатели финансово-экономических показателей.

Раздел IV. Трудовой коллектив предприятия

Тема 10. Управление персоналом

1. Формирование трудового коллектива.
2. Трудовой договор (контракт).
3. Делегирование полномочий.
4. Организация оплаты труда.

Раздел V. Цивилизованный предприниматель

Тема 11. Этика предпринимателя

1. Этический кодекс предпринимателя
2. Привлекательный имидж.

Тема 12. Этикет предпринимателя

1. Нормы общения.
2. Организация деловых контактов.
3. Ведение деловых бесед, деловой переписки, телефонных разговоров.

3.2. Краткое изложение теоретических вопросов

Краткое изложение теоретического материала по дисциплине в форме презентаций Power Point размещено на сайте ВГУЭС (www.vvsu.ru) в разделе «Хранилище цифровых материалов», подраздел «Презентации» (<http://www.vvsu.ru/ddm/>).

3.3. Содержание практических занятий

Раздел 1. Предпроизводство

Тема 1. Поиск ниши

1. Анализ потенциального предприятия.
2. Виды рыночных стратегий.
3. Конкуренция; её сущность и виды.

Тема 2. Поиск формы

1. Выбор организационно-правовой формы.
- 2 Особенности создания и функционирования хозяйственных товариществ.
3. Преимущества и недостатки хозяйственных обществ.
4. Проблемы становления и развития индивидуального предпринимательства.

Раздел II. Производственные функции предпринимателя

Тема 3. Планирование предпринимательской деятельности

1. Прогноз будущих условий деятельности.
2. Долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование.
- 3 Виды бюджетов.

Тема 4. Система управления

1. Организационная структура управления.
2. Типы организации управления производством.
3. Организация работы малых групп.

Тема 5. Анализ предпринимательской деятельности

1. Анализ себестоимости важнейших видов продукции.
- 2 Анализ структуры издержек.
3. Анализ затрат на качество.
4. Анализ расходов на НИОКР.

Раздел III. Финансы предприятия

Тема 6. Финансовая среда предприятия

- 1 Источники финансирования деятельности предприятия

Тема 7. Предприятие и банки. Как получить кредит

1. Виды акций
2. Выпуск и размещение акций
3. Рыночная цена акций. Дивидендная политика

Тема 8. Финансирование без кредитования

1. Лизинговый договор
2. Виды лизинговых операций
3. Договор о факторинге

Тема 9. Финансы предприятия: планирование и управление

1. Анализ ликвидности, платежеспособности и устойчивости.
2. Анализ рентабельности.
3. Финансовое управление.

Раздел IV. Трудовой коллектив предприятия

Тема 10. Управление персоналом

1. Анализ содержания труда
2. Формы и системы оплаты труда.
3. Поощрение труда: сущность и виды.

Раздел V. Цивилизованный предприниматель

Тема 11. Этика предпринимателя

1. Этические нормы в законодательных актах.
2. Формирование привлекательного имиджа.

Тема 12. Этикет предпринимателя

1. Субординация в деловых отношениях.
2. Деловой протокол.
3. Культура речи предпринимателя.
4. Внешний облик, манеры.

3.4 Вопросы для самоконтроля

1. Место бизнеса в системе рыночной экономики.
2. Стратегия и тактика бизнеса.
3. Предпринимательская среда.
4. Функции бизнеса.
5. Система бизнеса. Субъекты и объекты бизнеса.
6. Правовая основа бизнеса в России.
7. Понятие фирмы. Признаки классификации предпринимательских фирм.
8. Основные организационные формы бизнеса.
9. Характеристика малого бизнеса. Достоинства и недостатки предприятий малого бизнеса.
10. Система государственной поддержки малого бизнеса в России.
11. Стратегии роста малых фирм.
12. Характеристика фирм крупного бизнеса (холдинги, ассоциации, концерны, консорциумы, тресты).
13. Фирмы с участием государственного и иностранного капитала.
14. Оффшорный бизнес.
15. Порядок создания фирм.
16. Формы участия в предпринимательской деятельности.
17. Предпринимательская деятельность без образования фирмы.
18. Структура и содержание учредительного договора.

19. Основные положения устава фирмы.
20. Реорганизация фирмы и ее разновидности.
21. Порядок ликвидации фирмы.
22. Банкротство и его причины. Процедура банкротства.
23. Виды конкуренции в среде бизнеса.
24. Типы конкурентов. Выбор формы конкурентного поведения фирмы.
25. Основные положения антимонопольного законодательства.
26. Инфраструктура бизнеса и ее элементы.
27. Договорные отношения в среде бизнеса.
28. Контракт. Его структура и содержание.

3.5. Задания для самостоятельного выполнения

В качестве самостоятельной работы студентам предлагается в течение семестра подготовить и презентовать доклад по одной из предложенных тем:

1. Происхождение и история предпринимательства.
2. Опыт становления и развития успешного отечественного предприятия (на примере реального предприятия).
3. Опыт становления и развития успешного зарубежного предприятия (на примере реального предприятия).
4. Предприниматель: новатор, рискующий человек, финансист.
5. Гарантии предпринимательской деятельности.
6. Законодательство о предпринимательской деятельности граждан России.
7. Опыт индивидуального предпринимательства в Приморье.
8. Малый бизнес Приморья.
9. Исторический опыт развития акционерных обществ в России.
10. Формы взаимодействия крупных и малых фирм.

Презентация реферата заключается в исчерпывающем изложении материала по выбранной теме и ответах на дополнительные вопросы студентов группы и преподавателя.

В течении семестра студентам предлагается осуществить анализ конкретных ситуаций (метод case-study). Предполагается как групповая, так и индивидуальная самостоятельная работа над анализом конкретных ситуаций с последующей презентацией и защитой результатов.

Перечень и содержание ситуаций для анализа:

Кейс №1. Шоколад без рекламы

Украинская компания Roshen намерена занять 20% российского рынка шоколада и потеснить здешних лидеров. Ставка в конкурентной борьбе сделана на высокое качество продукции и сарафанное радио.

Лидер украинского кондитерского рынка Roshen объявил о начале строительства шоколадной фабрики в селе Косыревка Липецкой области. Стоимость проекта — 250 млн долларов, что сопоставимо с инвестициями в шоколадную индустрию таких иностранных компаний, как итальянская Ferrero, недавно за 260 млн долларов построившая фабрику во Владимирской области, и корейская Lotte, открывшая за 200 млн долларов производство в Обнинске.

На фабрике Roshen разместится 40 производственных линий общей мощностью 253 тыс. тонн продукции в год, и после ее запуска в 2016 году компания рассчитывает занять пятую часть российского рынка. Между тем сейчас Roshen экспортирует в Россию около 10 тыс. тонн

шоколада, занимая чуть более 1% рынка. Таким образом, амбициозным украинцам предстоит жесткая конкурентная борьба. В первую очередь они посягают на лидеров по шоколаду в нашей стране — глобальные компании Kraft Foods и Nestle.

Кризис и шоколад

Roshen присутствует на российском рынке в качестве производителя давно. В 2002 году, будучи импортером карамели, компания купила кондитерскую фабрику «Ликонф» в Липецке. В 2005 году украинцы запустили вторую производственную площадку в поселке Сенцово Липецкой области, где также выпускают карамель. Еще год спустя на базе бывшего цеха по производству ванн Липецкого трубного завода Roshen запустил логистический центр. Всего в развитие российских активов украинский концерн инвестировал с 2002 года свыше 100 млн долларов.

Первоначальная ставка на производство карамели в России делалась из-за 20-процентной импортной пошлины, введенной в начале 2000-х российскими регуляторами. На шоколад такой пошлины нет, поэтому компания привозила его со своей Мариупольской фабрики. В 2007 году она заявляла о планах строительства новой шоколадной фабрики около Винницы, где под эти цели купила 10 га. Однако вмешался кризис: за январь-февраль 2009 года, по оценке Государственного комитета статистики Украины, производство шоколада сократилось почти на 25%. На фоне такого обвала рынка Roshen отказался от расширения мощностей на Украине и уже в начале марта 2009 года объявил о намерении построить фабрику в Липецкой области, начав собирать пакет документов для согласования с местными властями.

Выбор в пользу России неудивителен, поскольку здешний рынок оказался более стабильным. По оценке Pro-Consulting, если производство шоколадной плитки на Украине в 2009 году упало на 15%, до 170–175 тыс. тонн, то в России оно просело лишь на 6%, до 218 тыс. тонн. При этом в стоимостном выражении рынок даже вырос на 16% в годовом сопоставлении, до 34,7 млрд рублей. Рынок шоколада в целом (включая конфеты) тоже вырос — на 6%, достигнув, по разным оценкам, 150–190 млрд рублей.

Рост денежного оборота при падающем потреблении произошел благодаря росту цен, а также в связи со структурными изменениями на рынке: более быстро сокращалось потребление шоколада из нижних ценовых сегментов, чем из верхних. Это связано с разной мотивацией покупок: дорогие шоколадные плитки нередко приобретают в качестве подарка, в то время как дешевый шоколад обычно берут для себя. При этом российский рынок до сих пор сохраняет значительный потенциал роста: потребление шоколада в России, по данным Euromonitor International, по-прежнему ниже, чем в Европе. Если в прошлом году средний россиянин съел 5 кг шоколада, то швейцарец — 10, а британец — 12 кг.

Новая фабрика в Косыревке будет выпускать весь ассортимент шоколадной продукции: плиточный шоколад, весовые и упакованные конфеты, но с явным преобладанием плиток. Плитки — самый крупный и самый динамичный сегмент рынка шоколада: по оценке агентства «БизнесАналитика», он занимает около трети рынка в стоимостном выражении (см. [график](#)), в то время как доля упакованных конфет составляет лишь 22%, а развесных — 19%. При этом еще три года назад из-за дешевизны наибольшим спросом пользовались весовые конфеты, на которые приходилось около 50% всего рынка шоколада.

Крупные сети не в почете

Рынок шоколадных плиток в России консолидирован: продажи пяти крупнейших компаний составляют почти три четверти его объема. При этом более 40% контролируют «дочки» двух глобальных компаний — Kraft Foods и Nestle. Именно их Roshen считает своими главными конкурентами.

Обе компании добились лидерства в России благодаря агрессивной политике поглощений. Kraft Foods пришла на наш рынок в 2002 году, выкупив весь европейский бизнес компании Stollwerk, в том числе кондитерскую фабрику, расположенную в городе Покров Владимирской области, с брендами Alpen Gold и «Воздушный». А в начале 2010 года компания объявила

о поглощении мирового лидера кондитерского рынка Cadbury. Портфель шоколадных брендов «Крафт Фудс Россия» пополнился марками Milka, Toblerone и Cote d'Or. Что касается Nestle, то его базовым кондитерским активом является кондитерское объединение «Россия», приобретенное еще в начале 90-х. Ему принадлежат такие бренды, как «Золотая марка», «Путешествие», «Российский», «Сударушка». Кроме того, в предкризисном 2007 году «Нестле Россия» купила Рузскую кондитерскую фабрику, владеющую марками «Рузанна» и «Комильфо» (см. [таблицу](#)).

Украинский кондитер планирует выходить на наш рынок лишь с одной маркой — Roshen, которая позиционируется в массовом, среднеценовом сегменте. По оценке агентства «БизнесАналитика», на средний сегмент приходится около 80% денежного объема рынка. В этом же сегменте находятся самые раскрученные бренды Kraft Foods и Nestle: Alpen Gold, Milka, Nestle, «Российский».

В отличие от глобальных игроков, применяющих для продвижения своих брендов стандартную стратегию: сочетание массовой рекламной кампании и тотального покрытия розницы, в первую очередь сетевой, Roshen не делает ставку ни на первое, ни на второе. По словам президента компании Вячеслава Москалевского, главным аргументом украинской марки в конкурентной борьбе будет высокое качество продукции. «Крупные международные компании экономят на сырье и нередко закупают дешевые сорта какао-бобов, а экономленные средства инвестируют в маркетинг, — рассуждает он. — Мы, наоборот, предпочитаем инвестировать в качество, а на рекламе экономить».

Одним из признаков такой политики Roshen является то, что в сегменте шоколадные конфеты продукция компании по качеству соответствует скорее премиальному, нежели среднеценовому сегменту. Дело в том, что производители конфет средней ценовой категории, среди которых лидируют «Объединенные кондитеры» («Бабаевский», «Красный Октябрь»), практически полностью перешли на использование дешевых заменителей дорогостоящего какао-масла — как в глазури, так и в начинках. В премиальном же сегменте (конфеты «Коркунов», Ferrero Rocher) заменители используются в начинках, а глазурь остается натуральной. По такому принципу разрабатывается и рецептура конфет Roshen.

Главный риск в стратегии украинской компании, выходящей на массовый, а не на премиальный рынок, заключается в том, что из-за отсутствия рекламной поддержки потенциальные покупатели могут просто не узнать о преимуществах новой марки. Впрочем, руководство Roshen рассчитывает на эффективность другого типа рекламы — сарафанного радио. Кроме того, оригинальная рекламная стратегия компании вписывается в ее схему дистрибуции. Пока глобальные игроки бьются кошельками за место на полках супермаркетов с акцентом на столицу, занимающую до трети российского рынка, украинский кондитер предпочитает иметь дело с независимой розницей и локальными сетями. Эти партнеры, во-первых, не просят скидок за масштаб, а во-вторых, мелкие торговцы нередко сами напрямую общаются с покупателями, советуя тот или иной продукт. Москалевский подчеркивает, что рад работать и с федеральными сетями, если те не будут просить дополнительных скидок только за факт присутствия в крупных городах.

У такой позиции тем более есть резон, что федеральные сети занимают мизерную долю розничного рынка: например, крупнейшая X5 Retail Group имеет не более 4%. С другой стороны, на денежный столичный рынок продукция Roshen все равно проникает через мелкооптовые рынки. Наконец, этот подход хорошо зарекомендовал себя при продажах карамели: Roshen в этом секторе занимает около четверти российского рынка.

В отношении же шоколада будущую конкурентную ситуацию можно отчасти смоделировать на примере рынка Украины. Там Roshen уже испробовал свой метод соперничества с Kraft Foods и Nestle. В конце 2006 года компания выпустила шоколад Roshen Classic и уже в середине 2007 года смогла занять 14% рынка. Это произошло в том числе за счет уменьшения долей глобальных брендов: после выхода шоколадной плитки Roshen Classic продажи шокола-

да «Світоч» (Nestle) уменьшились на 10%, а «Короны» (Kraft Foods) — на 9%. Правда, у себя на родине Roshen все же потратил 8 млн долларов на телевизионную рекламу.

1. Охарактеризуйте рыночную стратегию компании Roshen?
2. Каковы среднесрочные перспективы компании на российском рынке?

По материалам журнала «Эксперт».

Кейс № 2. Виды бизнеса. Малый бизнес.

Проблема выбора вида бизнеса

Как утверждает поговорка, "дорога в тысячу миль начинается с первого шага". Так должно начинаться и каждое предприятие. Первым шагом может быть ваше решение стать предпринимателем. Следующим шагом - выбор производства товара или услуг. Вначале предприниматель должен спросить себя, каким бизнесом ему следует заниматься. Это может показаться абсурдным.

"Если уж есть что-то, в чем я уверен, - заявил один предприниматель, - так это каким бизнесом мне заниматься". Однако предприниматели часто только думают, что знают, какое дело выбрали, если они не провели тщательного анализа своего выбора. Чтобы показать, что следует принимать осознанные решения, давайте рассмотрим следующий пример.

Энтони ДиБиасио основал предприятие по продаже и сдаче в аренду лодок. Начало бизнеса было очень многообещающим и предприятие быстро росло. Для того, чтобы привлечь как можно больше клиентов Энтони организовал питание для участников морских прогулок. и думал, что будет заниматься лодочным бизнесом. Небольшой участок земли под лодочной станцией скоро также перестал отвечать потребностям бизнеса. Тогда Энтони начал заниматься операциями с недвижимостью. Он покупал и продавал участки вдоль побережья. Ему приходилось организовывать ремонт лодок. Энтони покупал запчасти и вызывал механика для оказания технической помощи. Фактически ДиБиасио пытался быть всем для всех.

Возникает вопрос. Каким видом бизнеса занимался Энтони?

До того момента пока он не попал в затруднительное положение ДиБиасио был твердо уверен, что занимается лодочным бизнесом. Однако, первое же затруднительное положение заставило его понять, что то, чем он занят - не только лодочный бизнес.

Прежде чем думать о прибыли, ДиБиасио пришлось определиться, каким бизнесом он склонен заниматься, и сосредоточиться на нем. После тщательного изучения он понял, что его настоящим делом является торговый центр по продаже товаров для отдыха и развлечений. С этого момента начала поступать прибыль. Существенно важным первым шагом для будущих предпринимателей является точное и краткое определение сути своего дела.

Вопросы к кейсу:

1. Какими видами бизнеса занимался Энтони ДиБиасио?
2. Почему их слишком большое число стало мешать ему получать прибыль?
3. Кто еще кроме самого предпринимателя заинтересован в правильном определении вида бизнеса и почему?
4. Приведите собственные примеры, показывающие необходимость четкого определения вида бизнеса, которым занят предприниматель.

Кейс № 3. Основные организационно правовые формы бизнеса

Кто здесь главный?

Как принимать решения, имея 6100 партнеров в 117 странах, каждый из которых думает, что он хозяин своего предприятия? Ответить на этот вопрос не так просто, как обнаружил Джон Мадонна, когда он стал председателем правления компании "Кей-Пи-Эм-Джи Пит Марвик", крупнейшей из бухгалтерских фирм "Большой шестерки", имеющих международную сеть. Но чтобы представить себе, с чем он столкнулся, надо понять, что происходило раньше, чем Мадонна был избран председателем.

Предыдущим председателем был Ларри Хорнер, который провел множество хороших преобразований. Возможно, самым смелым его поступком было слияние в 1986 г. с голланд-

ской фирмой "Кринвилд Мейн Гордилер", что превратило "Пит" в мощнейшую фирму мирового масштаба, способную обслуживать многонациональную клиентуру. Ему удалось еще один удачный "переход" через границу, когда он сманил целиком всех канадских сотрудников фирмы "Эрнст энд Винни", основного конкурента, теперь ставшего частью фирмы "Эрнст энд Янг". Вдобавок Хорнер увидел возможность для расширения бухгалтерских операций, появившуюся в результате стремительного роста числа слияний и поглощений компаний в 80-х годах, - новую область деятельности, дополнившую традиционную работу фирмы, связанную с налогами и аудитом.

Развивая деятельность фирмы в очень прибыльных направлениях, Хорнер, кроме того, поощрял либеральную политику служебного роста. Между 1984 и 1991 гг. "Пит" поднял 750 ассоциированных членов до уровня партнеров, доведя общее число партнеров в Соединенных Штатах до 1875. Это, конечно, нравилось новым партнерам, но привело к перенасыщенности компании старшим управленческим персоналом по сравнению с отечественными конкурентами. В типичной бухгалтерской фирме на каждого партнера приходится 14 аппаратных работников, в то время как в "Пит" соотношение составляло 7 человек аппарата на каждого партнера.

В хорошие времена дисбаланс между партнерами и ассоциированными членами не был основной проблемой. Денег хватало всем. Но хорошие времена не длятся вечно. Когда 80-е годы близились к завершению, бум слияний окончился, и вместе с ним прекратился и бизнес "Пит", связанный с их обслуживанием. Более того, после десятилетия слияний стало меньше крупных клиентов, которые нуждались в налоговом и аудиторском обслуживании, и американские соперники "Пит" начали захватывать все большую долю оставшегося рынка. Затем в августе 1990 г. наступил спад в экономике, и снизилась деловая активность в целом. После нескольких лет прироста, выражаемого двузначными числами, доходы "Пит" в 1989 г. снизились и в 1990 г. перестали расти.

По мере ослабления экономики партнеры начали ощущать его влияние на свои доходы, часть которых непосредственно зависит от уровня прибылей, и таким образом снижение доходов добавилось к проблеме, которая уже существовала в течение некоторого времени: разрыву в вознаграждении старших и младших партнеров. Хорнер получал около 1,2 млн. дол. в год, а некоторые младшие партнеры - лишь 1/10 часть этой суммы, и они считали, что такой разрыв - чрезмерен. Их недовольство усилилось, когда исследование, проведенное в сфере бухгалтерского учета, выявило, что партнеры "Пит" получают меньше, чем сотрудники такой же квалификации в других фирмах. В ответ на критику Хорнер назначил комиссию для изучения системы вознаграждений. Когда же комиссия порекомендовала сохранить прежнюю структуру, многие младшие партнеры были возмущены и обвинили комиссию в сговоре с высшим руководством.

По мере приближения срока перевыборов должностных лиц в 1990 г. Хорнер начал сталкиваться с растущей оппозицией, и в августе он объявил, что не будет выставлять свою кандидатуру. В течение 24 часов появилось несколько новых претендентов. Джон Мадонна, молодая харизматическая личность, быстро вышел в лидеры и был избран председателем американского филиала компании. В декабре 1990 г. он уже стал главой международной компании.

Но, завоевав "престол". Мадонна столкнулся с двумя крупными проблемами: во-первых, с желанием новых партнеров, чтобы деньги и власть распределялись более равномерно, и, во-вторых, с падением прибылей фирмы. Каким образом ему удовлетворить требования выбравших его людей и одновременно приобрести необходимый для увеличения прибылей контроль над компанией?

Вопросы к кейсу:

1. С распределения власти и доходов сталкиваются очень многие фирмы в период, когда прибыльность компании падает. От каких факторов зависит останется фирма на плаву или нет?
2. Как организационно-правовая форма бизнеса влияет на распределение власти и доходов в фирме?

3. В чем была ошибка Ларри Харнера? Какие недостатки партнерства он не учел?
4. Какие изменения в организационно-правовой форме на ваш взгляд необходимо сделать Джону Мадонне?
5. С чего на Ваш взгляд стоит начать преобразования?

Кейс № 5. Основы менеджмента

Осваиваем планирование

Мы бы хотели представить вам трех ярких и энергичных индивидуальностей: Джеймса Вайнстока (James Weinstock), Пола Кублера (Paul Kuebler) и Владимира Грамлика (Vladimir Grumlik) Г-н Вайнсток приехал в Москву из Нью-Йорка и работает консультантом по вопросам управления рынком в московском офисе известной консалтинговой фирмы Ernst and Young. Летом 1995 года он познакомился и подружился с двумя людьми, с которыми часто вместе тренировался в московском оздоровительном клубе, — Полом Куб-лером и Владимиром Грамликом. Г-н Кублер — бухгалтер из Риверсайда, штат Калифорния, работающий в московском офисе компании Atthur Andersen.

Г-н Грамлик — молодой российский предприниматель, торговец спортивной одеждой и электроникой. Все трое мужчин были серьезно настроены на поддержание хорошей физической формы, однако во всей Москве они не нашли ни одного спортзала, уровень обслуживания которого действительно соответствовал бы их высоким запросам. И они оценили ситуацию и поняли, что "на этом рынке образовалась ниша; в Москве просто не было ни одного хорошего оздоровительного клуба в западном стиле". И молодые предприниматели решили исправить ситуацию. Первым делом было решено остановиться на франчайзинге компании Gold Gym. Затем партнеры нашли в Москве обанкротившийся и брошенный спортивный комплекс, который, как они чувствовали, легко было превратить в первоклассный спортклуб. Подписали договор об аренде этого клуба на 25 лет и заключили контракт с компанией Gym главный офис которой находится в Венисе, штат Калифорния, на использование ее фирменного имени. Однако, чтобы претворить идею в жизнь, необходимо четко распланировать свою будущую деятельность. Поставьте себя на место этих трех молодых людей. Какие типы планирования могут понадобиться господам Вайнстоку, Кублеру и Грамлику на данном этапе? Опишите различные планы, которые придется разработать Джеймсу, Полу и Владимиру, чтобы превратить их мечту о престижном спортивном клубе в реальность.

Как вы поступили бы в такой ситуации?

Кейс № 6. Управление производством

Брак смерти подобен

Источник: Современный бизнес: Учеб в 2 т., Пер. с англ., /Д. Дж. Речмен, М.Х., Мескон и др. - М.: Республика, 1995, т.1, С. 277-278

Когда японские компании начали продавать в Соединенных Штатах тяжелые мотоциклы, менеджеры "Харли-Дэвидсон" сохраняли спокойствие. Они контролировали 99,7% рынка и не сомневались, что сохранят за собой основную его часть. В конце концов, говорили они, покупатели, которые имеют на груди татуировку с нашим торговым знаком, останутся нам верны. Однако менеджеры "Харли" ошибались. Вновь назначенный председатель Вон Билз никогда не ездил на мотоцикле, но он видел, что у компании возникли трудности с производством.

"Харли" больше уже не был той превосходной машиной, на которой Марлон Брандо разъезжал на киноэкране в фильме "Дикарь". У мотоциклов "Харли" подтекало моторное масло, они вибрировали, как отбойные молотки, и часто ломались. Хотя в течение длительного времени покупатели "Харли" терпеливо разбирали их на части и затем сами собирали как следует, но новое поколение мотоциклистов не любило возиться с железками. Молодежь тянулась к безотказным мотоциклам, которые импортировались фирмами "Хонда", "Ямаха", "Судзуки" и "Кавасаки". А когда доля "Харли" на рынке сократилась до 23%, то помимо подтекания машинного масла в компании обнаружилось "подтекание красных чернил" (в бухгалтерских отчетах - превышение расходов над доходами). И уж если компания не справлялась с действующим

производством, как она могла внедрять новые, более совершенные модели, способные конкурировать с японскими машинами?

Основная причина трудностей "Харли" крылась в ее устаревших системах организации производства, которые были созданы, еще когда "Харли" была маленькой, тесно сплоченной семейной фирмой. И когда компания попыталась увеличить производительность, чтобы противостоять угрозе со стороны японских конкурентов, производственные системы не выдержали, и качество резко упало.

Одним из источников постоянных проблем была раздутая, дезорганизованная система производственных запасов. На сборочном заводе в Йорке (штат Пенсильвания) комплектующие детали производились крупными партиями, длительное время хранились до нужного момента, а потом загружались на конвейер длиной 3,5 мили, который бесконечной грохочущей лентой тянулся вдоль всего периметра завода. На громоздком беспорядочном складе "Харли", где хранились материально-технические запасы, иногда требовалось несколько часов, чтобы отыскать нужную деталь, а когда ее наконец находили, она оказывалась ржавой или поврежденной. Несмотря на то что компания ежегодно тратила 25 млн. дол. на содержание производственных запасов, более половины мотоциклов сходило со сборочной линии с недостающими деталями.

"Харли" приходилось содержать большие текущие запасы комплектующих деталей, поскольку наладка станков требовала столь длительного времени, что мелкосерийное производство в этих условиях было просто невозможно. Если один из станков выходил из строя, то вокруг него скапливались сотни деталей. Ситуацию ухудшало то, что заводы "Харли" представляли собой лабиринты, образованные отдельными рабочими местами и производственными участками. Чтобы собрать одну раму для мотоцикла, рабочие "Харли" вынуждены были перетаскивать компоненты из одного угла завода в другой, так что в производственном процессе такие перемещения складывались в многие мили. Когда Билз внедрил новую модель "Кейф Рейсер", которая должна была ознаменовать собой возвращение "Харли" к высокому качеству, он создал специальную команду, в чьи обязанности входило тщательное изучение первых 100 мотоциклов, сошедших с конвейера. Новости были ужасны. Группа обнаружила дефекты, устранение которых обошлось бы в 100 тыс. дол. Билз увеличил количество и численность инспектирующих команд, чтобы проверку проходили все мотоциклы "Харли", и тогда качество покидавших завод машин улучшилось. Но Билз понимал, что программа проверки качества требовала затраты значительных средств и времени и к тому же позволяла всего лишь выявить дефекты, которые уже были допущены в процессе производства.

Опыт с созданием "Кейф Рейсер" убедил Билза, что единственный способ спасти "Харли" - предотвращать возникновение брака и ошибок.

Вопросы к кейсу:

1. С чего следовало начать?
2. Каким образом Билз мог бы сократить время на наладку оборудования перед началом производственного цикла, уменьшить размеры дорогостоящих производственных запасов и улучшить планировку заводов?
3. Как ему усовершенствовать производственную систему в целом, не усугубляя потерь, с которыми и без того столкнулась "Харли"?

Лабораторные занятия не предусмотрены

3.6. Задания для контрольной работы

В соответствии с учебным планом по основной профессиональной образовательной программе специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учет» по дисциплине «Основы предпринимательства» предусмотрена контрольная работа.

Выбор студентом варианта контрольной работы осуществляется по нижеследующей таблице:

Таблица – 10 Выбор варианта контрольной работы

№ варианта	Буква алфавита, с которой начинается Ваша фамилия	№ варианта	Буква алфавита, с которой начинается Ваша фамилия
1	А,М,Э	7	Е,У
2	Б,О,Ю	8	Ж,Ф
3	В,П,Я	9	З,Х
4	Г,Р,Щ	10	И,Ц
5	Д,С,М	11	К,Ч
6	Е,Т	12	Л,Ш

Таблица 11- Варианты контрольной работы

Вариант п/п	Наименование вопросов
1	Бизнес в рыночной экономике. Проблемы становления и развития малого бизнеса в России
2	Система бизнеса. Реорганизация и ликвидация предпринимательской фирмы
3	Законодательство, регулирующее деловые отношения. Выбор организационно-правовой формы предпринимательской фирмы
4	Предпринимательская фирма и ее виды. Формирование капитала для организации собственного дела
5	Концептуальная идея и подходы к ее разработке. Личностные качества предпринимателя
6	Бизнес и предпринимательство. Объединения предпринимателей
7	Порядок учреждения нового предприятия. Индивидуальная предпринимательская деятельность без образования юридического лица
8	Виды и формы предпринимательства. Предпринимательская деятельность без образования фирмы
9	Законодательные ограничения монополистической деятельности субъектов предпринимательства. Договорные отношения в среде бизнеса
10	Общие принципы создания предпринимательской фирмы. Формы партнерских связей в бизнесе
11	Формирование и распределение доходов от предпринимательской деятельности. Предпринимательский риск: типы, виды и способы смягчения его последствий
12	Среда бизнеса и ее характеристика. Формы участия в предпринимательской деятельности

Выбор варианта контрольной работы осуществляется студентом на 2-ой неделе семестра. Выполнение контрольной работы носит самостоятельный характер, осуществляется с использованием широкого спектра специальной периодической и непериодической литературы, нормативно-правовых актов, статистической информации. Защита контрольной работы осуществляется на зачетной неделе в режиме диалога с преподавателем.

3.7. Форма контроля самостоятельной работы:

Контроль самостоятельной работы студентов (подготовка к практическим занятиям, групповые и индивидуальные презентации, подготовка докладов, выполнение контрольной работы) осуществляется на практических занятиях и осуществляется в виде опроса, дискуссии, защиты докладов и контрольных работ, презентаций результатов групповой и индивидуальной работы.

Рейтинговая система контроля знаний: первая аттестация (текущий контроль) — 40 баллов; вторая аттестация (текущий контроль) — 40 баллов; зачет (итоговый контроль) — 20 баллов.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Текущий контроль

Перечень точек рубежного контроля:

Текущий контроль 1: Раздел 1, Раздел 2.

Текущий контроль 2: Раздел 3,4.

Текущий контроль 3: Раздел 5.

4.2. Итоговый контроль по дисциплине

1. Понятие бизнеса и предпринимательства.
2. Родовые черты бизнеса.
3. Участники бизнеса.
4. Предпринимательство как элемент системы бизнеса.
5. Законодательство РФ о предпринимательской деятельности.
6. Понятие физические и юридические лица.
7. Виды предпринимательских фирм.
8. Осуществление предпринимательской деятельности без образования фирмы.
9. Виды договоров о предпринимательстве без создания юридического лица.
10. Технология создания и регистрации предпринимательской фирмы.
11. Мотивы, побуждающие граждан заняться предпринимательской деятельностью.
12. Пути разработки концептуальной идеи фирмы.
13. Выбор организационно-правовой формы предпринимательской фирмы.
14. Бизнес-план нового предприятия.
15. Государственная регистрация фирмы.
16. Роль малого бизнеса в развитии рыночной экономики России.
17. Законодательство РФ о развитии и становлении малого бизнеса в России.
18. Государственная поддержка малого бизнеса в РФ
19. Стратегии малых предприятий.
20. Особенности финансирования и налогообложения субъектов малого бизнеса.
21. Законодательство РФ о реорганизации, ликвидации и банкротстве фирмы.
22. Виды реорганизации фирмы.

23. Механизм реорганизации. Функции внешнего управляющего реорганизуемой фирмы.

24. Роль Государственного комитета по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур при слиянии и присоединении фирм.

25. Причины и порядок ликвидации фирмы.

26. Функции ликвидационной комиссии.

27. Внутренние и внешние факторы банкротства.

28. Процедура осуществления банкротства.

29. Понятие и характерные черты конкуренции между предпринимателями.

30. Рынок покупателя и рынок продавца.

31. Формы и методы конкурентной борьбы между малыми, средними и крупными фирмами.

32. Интеграция в системе бизнеса.

33. Методы недобросовестной конкуренции.

34. Монополистическая практика предпринимательских фирм.

35. Понятие доминирующего положения на рынке.

36. Понятие коммерческой сделки. Виды сделок.

37. Методы проведения коммерческих сделок.

38. Технология заключения сделок.

39. Структура контракта и его схема.

40. Санкции за нарушение договорных обязательств.

41. Виды и формы расчетов по контракту.

42. Основные элементы инфраструктуры бизнеса.

43. Товарный рынок. Виды товарных посредников.

44. Товарная биржа и ее основные функции.

45. Рынок труда и его элементы.

46. Основные функции службы занятости.

48. Финансовый рынок и его структура.

49. Информационный рынок: сущность, проблемы, субъекты.

Итоговый контроль по дисциплине может осуществляться в виде тестирования (бланочного или компьютерного). Примененный перечень тестов:

1. Бизнес это:

1)совокупность деловых отношений в сфере воспроизводства;

2)действие, направленное на собственное обогащение за счет других;

3)процесс присвоения средств производства и предметов потребления;

4) способность и готовность рисковать ради проведения сделки на более выгодных условиях.

2. Оптимальный бизнес требует выполнения следующих условий:

- 1) максимум прибыли по отношению к совокупному предложению товаров и услуг
- 2) равенство совокупного спроса и предложения
- 3) максимум цены
- 4) максимум производства товаров

3. Результаты бизнеса это:

- 1) деятельность, приносящая доход
- 2) удовлетворенный платежеспособный спрос на товары и услуги
- 3) денежная оценка совокупности объектов собственности
- 4) укрепление личной конкурентоспособности

4. Целью деятельности предпринимательской фирмы является:

- 1) окупаемость издержек
- 2) обеспечение нормальной прибыли
- 3) рост занятости в экономике страны
- 4) максимальная полезность производимых товаров(работ, услуг)

5. К субъектам бизнеса не относятся:

- 1) предприниматели
- 2) потребители
- 3) граждане работающие по найму
- 4) владельцы основного и оборотного капитала

6. Основу предпринимательского бизнеса составляет:

- 1) частная собственность на средства производства
- 2) наемный труд
- 3) экономические и административные методы управления фирмой
- 4) коммерческая посредническая деятельность

7. К характерным чертам предпринимателей не относится:

- 1) инициативная деятельность на свой страх и риск
- 2) экономическая и юридическая ответственность за результаты деятельности
- 3) восприимчивость к новаторству
- 4) полная независимость от своих контрагентов

8. К функциональным формам капитала не относится:

- 1) основной капитал
- 2) оборотный капитал
- 3) заемный капитал
- 4) добавочный капитал

9. Общественные притязания в сфере бизнеса обусловлены:

- 1) необходимостью постоянного обмена деятельностью между ними
- 2) отстаивание своих частных интересов
- 3) наличием противоречий в бизнесе между частным и общественным
- 4) рациональным использованием природных ресурсов

10. Система бизнеса не включает

- 1) предпринимателей
- 2) потребителей
- 3) граждан, работающих по найму
- 4) законы и закономерности развития отношений между людьми

11. Субъектами предпринимательской деятельности не являются:

- 1) лица, осуществляющие инициативную деятельность на свой страх и риск, под свою экономическую и юридическую ответственность
- 2) коллективы предпринимателей

- 3) разные предпринимательские объединения
- 4) потребительские общества

12. В соответствии с Гражданским Кодексом РФ к коммерческим организациям не относятся:

- 1) хозяйственные товарищества
- 2) хозяйственные общества
- 3) потребительские кооперативы
- 4) государственные и муниципальные унитарные предприятия

13. Юридическим лицом является организация, представляющая собой:

- 1) предпринимательскую фирму, юридически и организационно оформленную
- 2) представительство, действующее на основании инструкций разработанных собственниками их имущества
- 3) филиалы, расположенные вне места нахождения головной структуры и осуществляющие все функции индивидуального предпринимателя, осуществляющий предпринимательскую деятельность на свой страх и риск

14. Правоспособность юридического лица возникает:

- 1) при его создании
- 2) в момент совершения сделки
- 3) в момент совершения производственной и иной деятельности
- 4) после его регистрации

15. Экономическим условием для государственной регистрации юридического лица является:

- 1) бизнес-план, рассчитанный на период от 3 до 5 лет.
- 2) справка из налоговых органов о доходах учредителей
- 3) документ подтверждающий оплату не менее 50% уставного капитала
- 4) документ подтверждающий оплату уставного капитала в размере 100-кратной минимальной оплаты труда в месяц

16. Физические лица не могут:

- 1) иметь имущество на правах сделки
- 2) заниматься предпринимательской деятельностью
- 3) создавать юридические лица (совместно или с другими физическими и юридическими лицами)
- 4) заключать международные сделки

17. Основанием для деятельности юридического лица являются:

- 1) устав и учредительный договор
- 2) предпринимательские способности собственников капитала
- 3) определенная организационная структура
- 4) самостоятельный баланс

18. Юридическими лицами не могут быть:

- 1) коммерческие организации
- 2) некоммерческие организации
- 3) филиалы и представительства
- 4) высшие учебные заведения

19. Филиалом считается:

- 1) юридическое лицо
- 2) организационная структура
- 3) коммерческие организации
- 4) некоммерческие организации

20. Инфраструктура бизнеса представляет собой:

- 1)совокупность элементов, обеспечивающий свободный обмен и перелив различного вида ресурсов
- 2)систему регулирования ассортиментной структуры товаров, работ, услуг
- 3)единую информационную систему телекоммуникаций
- 4)специальные фирмы по разработке программного обеспечения

4.3 Глоссарий

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — компания, являющаяся юридическим лицом, капитал которой состоит из взносов пайщиков-акционеров и учредителей. Форма организации производства на основе привлечения денежных средств путем продажи акций. Существуют закрытые и открытые акционерные общества:

АКЦИЯ — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, дающая право ее владельцу, члену акционерного общества, участвовать в его управлении и получать дивиденды из прибыли.

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ — основной капитал акционерного общества, размер которого определяется его уставом. Образуется за счет заемных средств и эмиссии (выпуска) акций.

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД — денежные средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

АМОРТИЗАЦИЯ — постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимые с их помощью Продукт или услугу; целевое накопление средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов.

АМОРТИЗИРУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО — это имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной стоимости, находящиеся у налогоплательщика на праве собственности и используемые им для извлечения дохода, стоимость которых погашается путем начисления амортизации.

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ СРЕДСТВА — финансовые средства, выделяемые специальным назначением для сохранения и возобновления основных фондов предприятия.

АССОЦИАЦИЯ - это добровольное объединение (союз) предприятий и организаций, создаваемое для совместного выполнения однородных функций и координации общей деятельности. Участники ассоциации являются самостоятельными юридическими лицами. Основная цель создания ассоциации - повышение эффективности на основе коллективного предпринимательства.

АРЕНДА —имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.

БАЛАНС — система показателей, характеризующая какое-либо явление путем сопоставления или противопоставления отдельных его сторон. Экономические балансы обычно составляются в денежном выражении.

БАНКРОТСТВО — понятие, означающее разорение, отказ предприятия (организации, банка) платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средства. Как правило, приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения всех долгов.

БИЗНЕС-ПЛАН— программа деятельности предприятия, план конкретных мер по достижению конкретных целей деятельности компании, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов. Разрабатывается на основе маркетинговых исследований.

ВАЛОВЫЙ ДОХОД — полная сумма денежных поступление от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ — представляет собой разницу между валовой выручкой и всеми затратами на производство и реализацию продукции.

ВКСЕЛЬ — вид ценной бумаги, письменное долговое обязательство установленной формы, наделяющее его владельца (вкселедержателя) безоговорочным правом требовать с вкселедателя безусловной уплаты указанной суммы денег к определенному сроку.

ДИВИДЕНДЫ — часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами после уплаты налогов, отчисления на расширение производства, пополнения резервов, выплаты процентов по облигациям и вознаграждений директорам.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — переход от односторонней, часто базирующейся лишь на одном продукте производственной структуры, к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИЗДЕЛИЯ — период чередования пяти различных жизненных фаз изделия: разработки, производства, выхода на рынок, роста, насыщения рынка и морального старения.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ — стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию продукции.

ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — постепенная утрата основными фондами (зданиями, машинами и другими средствами труда) их полезных свойств. Различаются физический и моральный износ основных производственных фондов. Физический износ — материальное снашивание средств труда вследствие их использования и воздействия сил природы. Моральный износ средств труда может наступить до полного физического износа вследствие того, что появляются более производительные, точные и экономичные машины и оборудование.

ИНВЕСТИЦИИ — долгосрочные вложения средств как внутри страны, так и за рубежом в целях создания новых и модернизации действующих предприятий, освоения новейших технологий и техники, увеличения производства и получения прибыли.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА — определение наиболее приоритетных направлений капитальных вложений, от которых зависит повышение эффективности экономики, обеспечение наибольшего прироста продукции и национального дохода на каждый рубль затрат.

ИНВЕСТОР — частный предприниматель, организация или государство, осуществляющие долгосрочное вложение капитала в какое-либо дело, предприятие с целью получения прибыли.

ИННОВАЦИЯ — нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества.

ИНФРАСТРУКТУРА — комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное (или какое-либо другое) производство, а также население. Включает транспорт, связь, торговлю, материально-техническое обеспечение, науку, образование, здравоохранение.

КАДРЫ — это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

КАПИТАЛОЕМКОСТЬ — показатель, характеризующий отношение основного капитала к произведенной в соответствующий период продукции или ее части — национальному доходу, чистому доходу, прибыли.

КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО — процесс создания и совершенствования основных фондов путем строительства новых, реконструкции, расширения, технического перевооружения и модернизации действующих.

Общий цикл капитального строительства объекта — время от начала проектирования объекта до ввода его в эксплуатацию.

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ — затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленные на восстановление и прирост основных фондов.

Окупаемость капитальных вложений — показатель эффективности капитальных вложений, определяемых как отношение капитальных вложений к экономическому эффекту, получаемому от их использования в процессе производства.

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ — совокупность полезных потребительских свойств продукта труда, определяющих его способность удовлетворять определенные потребности человека и общества.

КВАЛИФИКАЦИЯ — квалификации, т. е. степенью овладения работниками той или иной профессией или специальностью, которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

КОМБИНИРОВАНИЕ — одна из форм обобществления производства, заключающаяся в технологическом сочетании взаимосвязанных разнородных производств в одной или различных отраслях промышленности в рамках одного предприятия — комбината.

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ПРЕДПРИЯТИЯ — не являющиеся государственными секретами сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением финансами и другой деятельностью предприятия, разглашение которых может нанести ущерб его интересам.

КОМПАНИЯ — образуемое на базе паевого капитала объединение предпринимателей, являющееся юридическим лицом. Разновидности: акционерное общество, компания с ограниченной ответственностью и др.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ — способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высоком качественном уровне.

КОНКУРЕНЦИЯ — элемент рыночного механизма, связанный с формированием хозяйственных пропорций на основе соперничества предприятий, фирм за лучшие и более выгодные условия приложения капитала, реализации продукции и услуг.

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА — заключение трудового договора между работодателем и исполнителем, в котором оговариваются условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень оплаты труда, срок действия договора.

КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ — доля общей стоимости (количества) акций, позволяющая их владельцам контролировать деятельность всего акционерного общества. Теоретически эта доля определяется в размере 51% всей суммы акций, практически — гораздо меньше.

КОНЦЕРН — форма договорных крупных объединений обычно монопольного типа, позволяющая использовать возможности крупномасштабного производства, комбинирования, кооперирования благодаря наличию производственно-технологических связей. Участники концернов взаимозависимы не по договору, а по существу экономических отношений.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — сосредоточение выпуска продукции на крупных предприятиях.

КОНСОРЦИУМ - временное добровольное объединение предприятий и организаций, образуемое для решения конкретных задач и проблем, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных, экологических проектов. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

КООПЕРИРОВАНИЕ — процесс установления прямых длительных хозяйственных связей по совместному изготовлению конечного продукта.

КОРПОРАЦИЯ — это акционерное общество, объединяющее деятельность нескольких фирм для достижения их общих целей или защиты привилегий. Как юридическое лицо, корпорация несет ответственность по долгам и налогам за все входящие в нее предприятия и выступает в качестве самостоятельного субъекта предпринимательской деятельности.

КРУЖКИ КАЧЕСТВА (ГРУППЫ КАЧЕСТВА) — форма демократизации капитала, создающая заинтересованность рабочих в постоянном улучшении качества продукции.

КОЭФФИЦИЕНТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ — показатель, характеризующий рациональность расходования сырья и материалов. Исчисляется как отношение количества материала, вошедшего в готовый продукт, ко всему переработанному количеству.

КОЭФФИЦИЕНТ СМЕННОСТИ — показатель степени загрузки оборудования по времени; определяется как отношение отработанных за сутки машино-смен ко всему установленному оборудованию.

ЛИЗИНГ — способ финансирования инвестиций, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности за арендодателем; средне- и долгосрочная аренда машин, оборудования и транспортных средств.

ЛИЦЕНЗИЯ — специальное разрешение юридическому лицу уполномоченных на то государственных органов осуществлять конкретные, оговоренные законом хозяйственные операции, включая внешнеторговые (экспортные и импортные).

МАРКЕТИНГ — комплексная система управления деятельностью предприятия по разработке, производству и сбыту продукции или предоставлению услуг на основе изучения рынка и активного воздействия на потребительский спрос.

МАТЕРИАЛОЕМКОСТЬ ПРОДУКЦИИ — затраты сырья, материалов и других материальных ресурсов на единицу произведенной продукции. Снижение материалоемкости позволяет получить больше готовых продуктов из тех же материальных ресурсов, снижает себестоимость продукции и затраты на развитие сырьевых отраслей.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ — внесение в конструкцию действующего оборудования существующих изменений, повышающих его технический уровень и улучшающих технические и экономические характеристики. Модернизация способствует устранению морального износа второй формы.

МОНОПОЛИСТ — единственный производитель конкретного товара. Как правило, назначает за этот товар монопольно высокую цену, в результате чего потребители и общество несут повышенные издержки.

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ — расходы на хозяйственное обслуживание производства и управления предприятием, являющиеся дополнительными к основным затратам и наряду с ними включаемые в издержки производства.

НАЛОГ — обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС — процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства и труда.

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ПРОИЗВОДСТВА — комплекс нормативно-технических мероприятий, регламентирующих конструкторскую, технологическую подготовку производства и систему постановки продукции на производство.

ОБОРОТ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — движение оборотных средств предприятия, последовательный переход из одной формы в другую. Чем быстрее оборачиваются оборотные средства на предприятии, тем больше продукции оно может выпустить с той же суммой оборотных средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств достигается строгим соблюдением нормативов производственных запасов, сокращением производственного цикла, быстрой реализацией готовой продукции.

ОБОРОТНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ — предметы труда, используемые в производстве (сырье, материалы, топливо, тара, запасные части для ремонта и др.). Полностью потребляются в каждом производственном цикле и приобретаются за счет оборотных средств предприятия.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА — выраженные в денежной форме средства предприятия, вложенные в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, затраты на освоение новой продукции, расходы будущих лет.

ОБЩЕСТВО С ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — учреждается одним или несколькими лицами; участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — учреждается одним или несколькими лицами; уставный капитал разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПРЕДПРИЯТИЯ — размер предприятия, обеспечивающий выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом приведенных затрат и максимально возможной эффективностью.

ОСНОВНЫЕ НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ — предметы длительного пользования, обслуживающие в обществе непроизводственное потребление. К ним относятся жилые здания, поликлиники, клубы, санатории, стадионы и т.п., находящиеся на балансе предприятия.

ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ — средства труда (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и др.), с помощью которых изготавливается продукция. Они служат длительный срок, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняются за счет капитальных вложений.

ПОДРЯД — договор, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется на свой риск выполнять конкретную работу по заданию другой стороны (заказчика).

ПОКАЗАТЕЛЬ — обобщенный количественный параметр социально-экономических явлений и процессов в единстве с их качественными характеристиками.

ПОЛНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО — объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли, члены которого участвуют в делах товарищества лично и несут полную материальную ответственность не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом.

ПРЕДПРИЯТИЕ — являющийся юридическим лицом самостоятельный хозяйственный субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

ПЕРСОНАЛ — весь личный состав работающих по найму, постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников.

ПРИБЫЛЬ — конечный финансовый результат деятельности предприятия; определяется как разность между выручкой и затратами.

ПРИВАТИЗАЦИЯ — процесс изменения отношений собственности при передаче государственного предприятия в другие формы собственности, в том числе в коллективную, акционерную и частную.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ — научно обоснованное предсказание вероятностного развития событий или явлений на будущее на основе статистических, социальных, экономических и других исследований.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА — продуктивность производственной деятельности людей; измеряется количеством продукции, произведенной работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции. Общественная производительность труда выражается в величине произведенного национального дохода в расчете на одного занятого в отраслях материального производства.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ — это максимально возможный выпуск продукции за единицу времени в натуральном выражении в установленных плане номенклатуре и ассортименте, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом применения передовой технологии, улучшения организации производства и труда, обеспечения высокого качества продукции.

ПРОИЗВОДСТВО — процесс создания материальных благ, необходимый для существования и развития общества.

Специализация производства — сосредоточение (концентрация) однородного производства продукции на отдельном предприятии, цехе, отрасли.

Тип организации производства — комплексная характеристика особенностей организации и технического уровня производства.

ПРОФЕССИЯ — особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА — приращение объема выпускаемой продукции, вызванное использованием дополнительной единицы труда при фиксированных остальных условиях.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО (ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ) — это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА — совокупность связей производственных подразделений предприятия — цехов, участков, обслуживающих хозяйств и служб, прямо или косвенно участвующих в производственном процессе.

РЕКОНСТРУКЦИЯ — процесс коренного переустройства действующего производства на базе технического и организационного совершенствования, комплексного обновления и модернизации основных фондов.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДУКЦИИ — показатель эффективности производства, определяемый отношением прибыли от реализации продукции к ее себестоимости (в процентах).

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА — показатель эффективности производства, определяемый отношением общей (балансовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

РЫНОК ТРУДА — это совокупность людей, желающих предложить свою рабочую силу в обмен на заработную плату или товар.

СБОР — обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА — часть территории государства, имеющая свободный режим для инвестиций иностранного капитала и упрощенные таможенные правила.

СЕРТИФИКАТ — документ, удостоверяющий качество товара, выдаваемый компетентными органами на основе экспертизы товара.

СЕРТИФИКАТ ПРОДУКЦИИ — процедура принятия и реализации международных норм оценки и контроля качества продукции; осуществляется созданием независимых от изготовителей специальных центров, оснащенных оборудованием и приборами для контроля продукции на соответствие международным стандартам.

СИНДИКАТ — одна из ассоциативных форм коллективного предпринимательства, созданная с целью координации и централизации снабжения и сбыта.

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — форма производственной деятельности предприятий двух или нескольких стран, ориентированной на кооперацию в сфере производства и обращения.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — сосредоточение выпуска конструктивно и технологически однородной продукции массового потребления на крупных предприятиях.

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ — вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

СПИСОЧНЫЙ СОСТАВ работников предприятия - это принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью, на срок один день и более. Списочный состав включает: фактически работающих, находящихся в простое и отсутствующих по каким-либо причинам, в отпусках, выполняющих государственные и общественные обязанности, не явившихся по болезни, находящихся в декретном отпуске.

СПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ работников предприятия - это численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот период работников. Явочная численность - это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Среднесписочная численность - отношение суммы численности за каждый календарный день месяца, включая выходные и праздничные дни, и количества календарных дней месяца.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ — процесс повышения технического уровня отдельных участков производства до современного уровня.

ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРОДУКЦИИ — относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, определяющих техническое совершенство оцениваемой продукции, с соответствующими базовыми показателями, их значениями.

ТОВАРИЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — объединение граждан и/или юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности, уставный фонд которого образуется за счет вкладов учредителей, несущих ответственность по обязательствам только своим вкладом.

ТОВАРИЩЕСТВО НА ВЕРЕ (КОММАНДИТНОЕ) — объединение двух или нескольких лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (полные товарищи) несут ответственность по делам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие (коммандисты) — отвечают только своим вкладом.

ТОВАРНЫЙ РЫНОК – это система отношений между продавцами и покупателями по поводу реализации товаров и услуг за деньги. Товарные рынки различают: по видам товаров; по видам конкуренции (монопольный, олигопольный, рынок совершенной конкуренции); по соотношению спроса и предложения (рынок продавца и рынок покупателя); по критерию границ; по назначению товара (рынок оптовой торговли и рынок розничной торговли).

ТРУДОВОЙ ДОГОВОР — соглашение между предпринимателем и человеком, поступающим на работу, в котором оговаривается его трудовая функция, место работы, должностные обязанности, размеры заработной платы, время начала работы и др.

ТРУДОЕМКОСТЬ ПРОДУКЦИИ — величина, обратная показателю производительности живого труда. Определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к объему произведенной продукции.

УНИФИКАЦИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ — сведение многообразия продукции к конструктивно и технически улучшенному единообразию.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ — действия, осуществляемые при создании и эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества.

УСТАВ — официальный документ, подтверждающий законность создания компании, содержащий характер и правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами и т.п.

УЧРЕДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ — документы, служащие основанием для учреждения вновь создаваемого предприятия, компании, акционерного общества и их регистрации в установленном порядке.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК – это сфера обмена, обеспечивающая накопление и движение капитала с целью его эффективного использования. Финансовый рынок делится на рынок ценных бумаг и рынок кредитов.

ФИРМА — предприятие или совокупность специализированных организаций любой формы собственности, являющихся юридическими лицами и объединяющих под одним управлением (и общим фирменным наименованием) производство и сбыт товаров.

ФОНДОВООРУЖЕННОСТЬ — показатель оснащенности основными производственными фондами (размер основных производственных фондов в расчете на одного работника или рабочего предприятия).

ФОНДОЕМКОСТЬ — показатель, обратный фондоотдаче. Исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов к объему произведенной продукции.

ФОНДООТДАЧА — количество продукции в расчете на рубль основных производственных фондов. Рост фондоотдачи — важнейшее направление лучшего использования основных производственных фондов.

ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ — акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью управления, руководства ими и получения дивидендов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ — отношение экономического эффекта (результата) к ресурсам (затратам), обусловившим этот эффект (результат).

ЭРГОНОМИКА — наука, занимающаяся изучением взаимной адаптации человека и машины.

ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО — предприятие, выступающее в качестве субъекта гражданства, в том числе хозяйственных прав и обязанностей, имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет, в банке, действующее на основании устава или положения и отвечающее в случае банкротства принадлежащим ему имуществом.

5. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основные источники:

1. Бычков В. П. Организация предпринимательской деятельности в сфере автосервисных услуг: учеб. пособие для студентов вузов / В. П. Бычков. - М. : ИНФРА-М, 2014.
2. Гукова О. Н. Предпринимательство в сфере сервиса: учеб. пособие для студентов образоват. учреждений сред. проф. образования / О. Н. Гукова, А. М. Петрова. - М. : ФОРУМ, 2013.
3. Казакова Н. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учеб. пособие для студентов вузов / Н. А. Казакова. - М. : ИНФРА-М, 2013.
4. Лапуста М. Г. Предпринимательство: учебник для студентов вузов / М. Г. Лапуста. - М. : ИНФРА-М, 2013.
5. Логинова Н.А. Организация предпринимательской деятельности на транспорте / Н. А. Логинова, Х. П. Първанов,. - М. : ИНФРА-М, 2013.
6. Наумов В.Н. Основы предпринимательской деятельности - М.:ИНФРА-М, 2014
7. Основы предпринимательского дела / Под ред. Ю.М. Осипова.- М.;МП «Тригон», 2009
8. Предпринимательство и бизнес: учебник для вузов под ред.А.М.Лунева.-М.:ИНФРА-М, 2013.

9. Резник С.Д., Баронин С.А., Назарова Н.А. ; под общ. ред. С. Д. Резника. Основы предпринимательской деятельности: содержание деятельности, качества и компетенции, профессиональная карьера, личная организация предпринимателя - М.:ИНФРА-М, 2012.
10. Самарина В. П. Основы предпринимательства: учеб. пособие для студентов вузов / В. П. Самарина. - 2-е изд., перераб. - М. : КНОРУС, 2013.
11. Осипов Ю.М. Основы предпринимательского дела. – М.: МП «Тритон», 2009

Дополнительные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I,II,III. Официальный текст.- М.:ТД Элит, 2010.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.- М.: Юрайт, 2009.
3. Федеральный Закон Российской Федерации «Об акционерных обществах».- М.: ТК Велби,2003.
4. Федеральный Закон Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. //Собрание законодательства РФ.1998.№7,ст.785.
5. Федеральный Закон Российской Федерации « О несостоятельности (банкротстве)».- М.:Экмос, 2003.
6. Федеральный Закон Российской Федерации «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14 ноября 2002.// Собрание законодательства РФ.2002.№ 48,ст. 4746.
7. Малое и среднее предпринимательство Приморского края: стат. сборник. Федеральная служба гос. статистики по Приморскому краю.- Владивосток: Приморскстат,2013.
8. Друкер Питер Эффективный руководитель / П. Ф. Друкер, пер. с англ. О. Чернявской. - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.
9. Хоскинг А. Курс предпринимательства.- М., 2008.
10. Яковлев Г. А. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие для студентов вузов / Г. А. Яковлев. - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2013.

Рекомендуются к использованию полнотекстовые русскоязычные базы данных библиотеки ВГУЭС «East View», Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru). Могут быть использованы иностранные базы данных: «Academic Search Complete», «Business Source Complete».

Источниками информации по тематике дисциплины могут служить публикации в следующих отраслевых профессиональных журналах на русском:

- «Менеджмент в России и за рубежом»;
- «Секрет фирмы»
- «Проблемы управления»;
- «Менеджмент инноваций»
- «Стратегический менеджмент»
- «Менеджмент сегодня»
- «Проблемы теории и практики управления»
- «Российский журнал менеджмента».

Рукавицына Мария Николаевна

Доцент кафедры экономики и менеджмента ВГУЭС

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«Основы предпринимательства»

«профильного цикла»

основной профессиональной образовательной программы по специальностям:

080110 «Банковское дело» (*социально-экономический профиль*)

080114 «Экономика и бухгалтерский учет» (*социально-экономический профиль*)

101101 «Гостиничный сервис» (*социально-экономический профиль*)

100126 «Сервис домашнего и коммунального хозяйства» (*социально-экономический профиль*)

100401 «Туризм» (*социально-экономический профиль*)

100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» (*социально-экономический профиль*)

072501 «Дизайн» (*гуманитарный профиль*)

190701 «Организация перевозок и управление на транспорте (по видам)» (*технический профиль*)

190631 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта» (*технический профиль*)

для студентов очной формы обучения